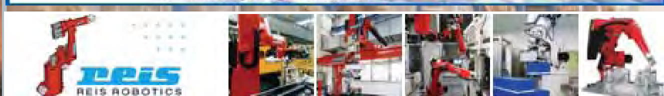
mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Nº 24 / 11 - Revista de información multisectorial para la industria con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios.

LOGÍSTICA 2008

AUTOMATIZACIÓN Y TECNOLOGÍA







Entrevista

Andreas Duerr, Expansion Manager DS South West de IKEA

Yolanda Núñez, directora de marketing de Toolsgroup

Francisco Núñez Boluda, director gerente del Ilustre Colegio Notarial de Madrid

Reportajes

SILO automatizado en el nuevo centro logístico Valls 2 de IKEA

El nuevo archivo de Protocolos del Colegio Notarial de Madrid

Geodis encamina su estrategia al fortalecimiento de su presencia en España









Nuestra oferta global de servicios de Logística y Distribución, volcada en la Satisfacción Total del Cliente, se adapta perfectamente a cada Compañía.

Sea cual sea, esté donde esté.



No nos importa ni el lugar ni el momento, nuestro principal objetivo, es tu Satisfacción

www.geodis.es

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Donde nace la fuerza



Volvemos a las recetas. Trabajar duro, con conocimiento y constancia son los ingredientes de la receta más popular para alcanzar el éxito. Gracias a esta fórmula volvemos a editar un nuevo número lleno de contenidos para nuestros lectores, tanto de la revista en papel como en el formato que editamos en internet.

Esta revista es fruto del trabajo colectivo de personas que han participado, de un modo o de otro, en la elaboración este número. Han colaborado con ganas e ilusión. Doy fe. Las personas entrevistadas, los colaboradores y articulistas, los anunciantes, las empresas de artes gráficas y de diseño gráfico, la empresa distribuidora, en fin, todos los que han hecho posible este número, y los anteriores y futuros, saben que la ilusión da fuerza y valor añadido al trabajo. Esto tiene más recompensa que el dinero.

El ejemplar que está leyendo tiene algo más que letras, fotografías, colores y papel. Tiene el peso de la calidad de las personas que disfrutan trabajando, colaborando o ayudando, y que hacen de estos conceptos una virtud humana. Son personas de calidad.

En este sentido, deseamos una vez más que disfrute de esta lectura, ya que es nuestra razón de ser. En Vd. hemos depositado, sin compromiso alguno, nuestra ilusión y trabajo.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB.

Arriba

Las operaciones logísticas imaginativas como llevar agua por mar a Barcelona. Hay mucho talento en este país.

El valor del tejido empresarial que aguanta el chaparrón. Las empresas que queden saldrán muy reforzadas.

El realismo frente al fatalismo. El poder está ahora en manos de quien compra. Ahorro e inteligencia son claves.

Abajo

La evaporación de responsabilidades en la alta dirección de las empresas y administraciones ante la falta previsión, fundamentada en el concepto poco profesional de “para lo que voy a durar en el convento…”.

La reticencia de los bancos y cajas a prestar dinero a las empresas. Rancia mentalidad rentista y nada valiente que nos hace bajar puestos como potencia económica. Si un español llega a la luna lo hará por coraje, no por financiación local. No es un chiste.

Los conflictos por el agua. Eternos. Sacan lo peor de los pueblos.

“Para el 60% de nuestra mercancía el almacenamiento intensivo automatizado es más económico que el almacenamiento convencional.”

Andreas Duerr, Expansion Manager DS South West de IKEA



¿Cuál es la experiencia de IKEA en automatización a nivel internacional?

IKEA cuenta con 36 centros de distribución en todo el mundo de los cuales 20 cuentan con sistemas de almacenaje automatizados.

Los centros de distribución automatizados, nos ayudan desde el punto de vista logístico a mantener los costes bajos, y ofrecer el mejor precio posible al cliente final en las tiendas de IKEA.

¿Qué razones les han llevado ahora a automatizar su logística en España, cuando ya disponían de un gran almacén convencional?

El estudio de costes muestra, y la práctica demuestra, que la manipulación de pallets estándar –con carga sobresaliendo dentro de unos límites– mediante un centro de distribución automatizado de almacenamiento intensivo proporciona a IKEA ventajas en lo que a costes se refiere, tanto en la inversión por ubicación de pallet como por los costes de manipulación de ésta.

La gama de pallets de medida estándar, con carga sobresaliendo un máximo determinado, representa aproximadamente el 60% del número total. Esto significa que para el 60% de nuestra mercancía el almacenamiento intensivo automatizado es más económico que el almacenamiento convencional.

Cuanto mayor sea la rotación de pallets/mercancía, mayores son las ventajas en comparación con el almacenamiento convencional.

¿Cómo ve Vd. el futuro de la automatización en los planes de expansión de la logística de IKEA?

Almacenar y manipular automáticamente aproximadamente el 50% de nuestras referencias –con carga estándar– forma parte del concepto tipo de centro de distribución de IKEA. El concepto es revisado constantemente y adaptado a nuevos requerimientos, como nuevos soportes para la manipulación de material, etc.

Las ventajas que he comentado, son el motivo por el cual IKEA seguirá manteniendo los centros de distribución automatizados de almacenamiento intensivo, en el concepto estándar de centro de distribución, como herramienta para mantener los costes bajos.



“Los centros de distribución automatizados, nos ayudan desde el punto de vista logístico a mantener los costes bajos, y ofrecer el mejor precio posible al cliente final en las tiendas de IKEA”

SILO, un innovador sistema de almacenamiento

El nuevo centro de distribución de IKEA incorpora una innovadora área de almacenamiento totalmente mecanizada denominada SILO, una estructura de 34 metros de altura y capacidad para 85.000 pallets distribuidos en 18-19 niveles de almacenamiento, que supera ampliamente la media de capacidad de almacenamiento del sector. El SILO permite, de esta forma, optimizar al máximo el espacio disponible.

La recogida de los pallets en el SILO se realiza de forma automatizada y robotizada, a un ritmo de 400 pallets/hora, 24 horas al día ininterrumpidamente.



Un aspecto importante a tener en cuenta en el diseño del SILO, es concebir una instalación con la más alta flexibilidad posible desde el principio. Una vez construida, la instalación es muy rígida y no es flexible en absoluto.

En el diseño de la flexibilidad del SILO y tolerancia a errores, deben integrarse ubicaciones variables, a fin de poder manejar una gama de productos cambiante, tolerancias de las dimensiones de la carga amplias para mantener el número de rechazos bajo, e integrar una alta tolerancia a errores, para pallets no 100% OK, para mantener también el número de rechazos bajo.

¿Qué futuro a medio y largo plazo prevé para sus instalaciones de almacenaje convencional?

El almacenamiento convencional ofrece una flexibilidad más alta que el almacenamiento intensivo automatizado, por lo que IKEA seguirá necesitándolo en el futuro para



"Un aspecto importante a tener en cuenta en el diseño del SILO, es concebir una instalación con la más alta flexibilidad posible desde el principio"

cargas no estándar. El almacenamiento de cargas extra largas, extra anchas o extra altas, así como pallets con carga inestable, o pallets no 100% libres de defectos, seguirá siendo más eficiente en estantería convencional.

IKEA tiene una gran experiencia en grandes instalaciones de logística tanto convencional como automatizada. ¿Qué diferencias aprecia en referencia a los costes y al mantenimiento?

El mantenimiento pro-activo, así como el soporte rápido y competente del proveedor en caso de fallo del sistema de control de flujo de material (MFC) es vital para conseguir y mantener una disponibilidad en todo momento por encima del 99%. Este es un requisito fundamental para garantizar el servicio a nuestros clientes.



Otro elemento crucial para asegurar una alta disponibilidad y servicio del sistema, es tener en todo momento técnicos de mantenimiento formados disponibles, con un buen nivel de formación tanto en temas más técnicos como en temas referentes al sistema e IT.

Naturalmente, el coste de un servicio externo de mantenimiento y el coste de los técnicos de mantenimiento locales son significativos. Aún incluyendo este coste, la conclusión final, es que para IKEA, en el caso de mercancía estándar, con alta

"IKEA cuenta con 36 centros de distribución en todo el mundo de los cuales 20 cuentan con sistemas de almacenaje automatizados"

rotación, el coste operacional es más bajo que en el caso del almacenamiento convencional.

En almacenaje convencional cuentan con la sólida colaboración de un conocido operador logístico internacional. ¿Cómo se integra un gran almacén automatizado en este contexto logístico?

Obviamente el funcionamiento de un centro automatizado de almacenaje intensivo requiere de una plantilla cualificada. El operador logístico debe tener el conocimiento tanto de los puntos débiles como de los puntos fuertes del sistema automatizado frente al almacenaje convencional, para tal de definir la mejor estrategia interna de almacenamiento y sacar el máximo partido a la instalación.

www.ikea.es

IKEA Ibérica S.A., compañía de origen sueco líder mundial en la venta de muebles y accesorios de decoración para el hogar, inauguro recientemente su nuevo centro de distribución Valls 2, en Valls (Tarragona),

Con este nuevo centro de distribución, ya son dos los centros de la compañía en España –Valls 1 y Valls 2-, ambos ubicados en el municipio tarraconense, un enclave estratégico de la provincia, a sólo 20 Km. del puerto de Tarragona y a 90 Km. del de Barcelona.

Valls 2, que ha contado con una inversión de 60,6 millones de euros, está operado por Maersk Logistics y da empleo a 150 trabajadores. Las instalaciones del centro tienen una superficie total de 65.000 m2, una capacidad de almacenamiento de 131.000 m3 y un total de 69 puertas para la descarga de camiones. Desde Valls 2, IKEA gestionará anualmente un total de 750.000 m3 de mercancía de entrada y salida.

Este importante conjunto logístico gestionará al año un total de 2.800.000 m3. Mensualmente se descargarán alrededor de 1.650 contenedores y 200 camiones entre ambos centros, de los que a su vez saldrán 1.900 camiones con material hacia las tiendas.

Valls1 y Valls2 son los centros responsables de la distribución de los productos necesarios para las 13 tiendas que IKEA tiene actualmente en la Península Ibérica y a los centros que se inauguren en los próximos años, hasta un total de 43 en 2020, según los planes estratégicos de la compañía.

Viastore implanta un silo automatizado en el nuevo centro logístico Valls 2 de IKEA

Esta es una nueva colaboración entre ambas compañías tras los silos automatizados que Viastore ha instalado en los centros logísticos de IKEA en Alemania y USA.

Este enorme autoportante con pasillos de 30,25 m de altura libre bajo cercha y 154 m de longitud, con una capacidad de 85.874 plazas forma parte de su nuevo centro logístico general, el segundo de IKEA en Valls (Tarragona). La instalación de este equipamiento de “automatic handling” ha supuesto una inversión de 9.500.000 .

La compañia **viastore systems** en calidad de contratista general ha llevado a termino construcción del autoportante. La cualificada experiencia de su staff se ha puesto de manifiesto en este singular edificio.

El autoportante cubre específicamente el área automatizada formada por 8 pasillos para europaleta en almacenaje en doble fondo y otros 3 pasillos para la paleta IKEA de 800 x 2.000 mm con una amplia tolerancia de formato de la propia paleta.



El diseño conceptual de los sistemas de transportadores que integran el autoportante en el entorno del centro se han diseñado conforme a la dilatada experiencia y la exigencia de muy alta fiabilidad exigida por IKEA.

Con estas premisas se han previsto un sistema de transportadores con 4 ramales para la entrada de las unidades de carga al silo, uno en cada extremo del autoportante, todos ellos idénticos y simétricos, enlazados dos a dos –cada sistema trasero con sus correspondiente sistema delantero– alimentado todos ellos, vía sendos elevadores, a la cabecera de entrada situada en un altillo a 4,5 metros de altura de la solera del centro logístico.

Dispositivos centradores automáticos garantizan el perfecto alineamiento de las paletas, independientemente de la diversidad de formatos de las unidades de carga, consiguiendo a la vez una elevada productividad de los operadores de las carretillas y un preciso chequeo dimensional de las cargas y de la integridad de las propias paletas.

La simplicidad de diseño estático de los transportadores integrados en las puertas cortafuegos automatizadas garantizan la perfecta hermeticidad al fuego de estos puntos críticos de la instalación.

Sendos carros transfer implementando idéntica tecnología que los propios **transelevadores viapal** ® de viastore y dotados de grupos motrices capaces de alcanzar velocidades de hasta 4,5 m/s se encargan de transferir las unidades de carga a los 11 **transelevadores viapal** ® diseñados para velocidades de 240 m/min en traslación, 80 m/min en elevación y 90 / 60 min (en vacío y con carga respectivamente) en horquillas, que cubren las más de 85.000 plazas del autoportante.



El diseño integral de prestaciones, control y seguridad de estos carros es todo un hito. Ambos carros cubren el acceso a todos los pasillos permitiendo atender el mantenimiento de uno de ellos mientras el otro atiende a todos los pasillos. Un sofisticado control de posición de los carros en combinación con barreras muting aseguran la explotación a velocidad punta con absoluta fiabilidad.

La instalación admite cualquier unidad de carga sobre paleta de amplia tolerancia desde la modalidad Dusseldorf (800 x 600) hasta la paleta IKEA. Es decir cargas con superficie de 590 x 790 mm, hasta 1.000 x 2.300 mm y altura de 2.300 mm.

La empresa **viastore systems, S.A.** España, en su firme andadura incorpora, con este evento, a su ya amplia lista de referencias, una significativa instalación en la versión de autoportantes.

www.viastore.es

Un traslado muy especial de ABX Logistics Iberia

La compañía filial especializada en logística y organización de transporte del grupo belga ABX Logistics Worldwide, ha trasladado desde Siria las más de 1.000 piezas de madera de una noria hidráulica de 16 metros de altura que formará parte de ExpoAgua, la Exposición Internacional dedicada al Agua y al Desarrollo Sostenible que tendrá lugar en Zaragoza de los próximos 14 de junio a 14 de septiembre.

El operador logístico se ha encargado del transporte marítimo de las piezas desde la ciudad siria de Hama hasta Barcelona, desde donde ha realizado el posterior transporte por carretera hasta el Centro Logístico Expo situado en Pla-Za, Zaragoza. La mercancía, trasladada por medio de contenedor, ha incluido un eje central de una sola pieza de roble de 900 kilos y los troncos cuadrados de castaños que saldrán de él.



Asimismo, ABX LOGISTICS Iberia se ha encargado de las gestiones aduaneras necesarias y, en lo próximos meses, será responsable del almacenaje de estos materiales dentro del Centro Logístico.

Tras el traslado realizado por el operador, un total de 14 artesanos sirios comenzarán a construir esta gran noria, en la que distintas estructuras tomarán y dejarán agua moviendo el engranaje. Así lo hacen en su ciudad de origen, donde las norias de madera continúan elevando el agua a niveles superiores para el regadío agrícola.

www.abxlogistics.com

Nueva impresora PW50



Intermec ha lanzado en nuestro país el nuevo modelo de impresora portátil con soporte para terminal PW50. Este producto está dirigido a aplicaciones de movilidad profesional, como autoventa, preventa y servicios de asistencia técnica y mantenimiento, entre otros, que requieren no sólo un dispositivo de captura y gestión de datos sino también la emisión de diferente documentación como albaranes, facturas y notas de entrega, así como realización de cobros mediante la lectura de tarjetas de crédito. Este modelo, basado en tecnología de impresión térmica directa, puede utilizarse con los últimos terminales portátiles de Intermec como la gama CN3, CN3e y CK61.

Optimizada para mercados y aplicaciones con altos volúmenes de operaciones, la impresora PW50 procesa todo tipo de transacciones de una manera rápida y simple. Cuenta con comunicaciones integradas de tipo DEX lo que permite una comunicación directa con cajas registradoras y máquinas de vending. Además incorpora también comunicación por Bluetooth lo que proporciona un entorno transaccional seguro y altas velocidades de impresión.

La PW50 puede integrar de forma opcional lectores de tarjetas inteligentes (smart cards) o de banda magnética para realizar operaciones de cobro en el punto de venta de una manera rápida y eficiente.

El diseño robusto de la PW50 integra un sistema patentado de gestión de energía que alarga la vida de las baterías. Su capacidad de carga dual permite la recarga tanto de la impresora como del terminal con una única conexión eléctrica, ya sea a través de una cuna de vehículo o mediante un adaptador de 12 voltios.

www.intermec.es

La red Palletways se hace más grande

La compañía dedicada a la distribución express de pequeños envíos de mercancía paletizada Palletways sigue creciendo. Tres nuevos miembros que se han incorporado a las zonas de Vizcaya y Málaga.

En Málaga, Marsan Logistics cuenta con dos plataformas localizadas en los polígonos industriales La Huertecilla y Guadalorce, sumando más de 3.000 metros cuadrados. El grueso de sus clientes se sitúan en el sector de la alimentación (bodegas, aceite, conservas).

Por su parte, Serlogis Logistic Services ha comenzado a trabajar como miembro de Palletways en la zona este de Vizcaya, concretamente en la zona comprendida entre Basauri y Ermua. Fundada en 2004, Serlogis Logistic Services cuenta con 7.000 metros cuadrados de instalaciones en el Polígono Industrial Neinver, en Derio, y centra su actividad en los sectores de alimentación e industrial.

Por último, Centro de Negocios Ocón fortalecerá también el servicio de Palletways en Vizcaya. Esta compañía, creada en 1998 en Logroño, ha vivido una rápida expansión en los últimos años.

Palletways, fundada en 1994. tiene presencia en toda Europa, gestiona por encima de los 100.000 pallets a la semana a través de más de 250 miembros y nueve centros de operaciones. En España comenzó su actividad en mayo de 2006 y sus 40 miembros se distribuyen por toda la geografía nacional.

www.palletways.com



SAVOYE ha sido galardonada en Munich con el premio a la “Innovación Logística 2008”

SAVOYE ha recibido el premio «Innovación logística 2008» organizado por la prestigiosa asociación de ingenieros, investigadores y expertos logísticos de Europa, VDI Gesellschaft –Fördertechnik– Materialfluss– Logistik.

El pasado 3 de abril, durante el 17º congreso de la VDI en a Garching (Universidad Técnica de Münich), se celebró la ceremonia de entrega del premio “INNOVACIÓN LOGÍSTICA 2008”

Delante de más de 600 invitados, el Profesor Willibald A. Guenthner, Presidente de la Facultad Técnica de Münich, especializada en equipamientos y flujos logísticos, elogió especialmente el producto ganador “PTS- Picking Tray System” de SAVOYE como solución eficaz, altamente flexible y fiable, favorable en la protección del medio ambiente por su utilización de supercondensadores como energía principal, evitando los residuos de las baterías.

“El jurado no podía resistirse a la atracción de esta solución logística” dijo el Profesor Guenthner.

PTS- Picking Tray System consiste en un sistema de preparación de pedidos automatizado que se basa en proveer al operario (que no se desplaza) de los productos para preparar los pedidos y los embalajes donde prepararlos, de forma sincronizada, maximizando la eficacia y la productividad. El operario lee en una pantalla el número de unidades que debe tomar y las pasa de la caja de producto a la de expedición, validando después el proceso. El nivel de producción que alcanza un operario está entre 500-800 líneas/hora.

www.savoyelogistics.com







Martin Bitz y Marc Vanhellemont de SAVOYE GbmH, recibieron el trofeo entregado por el Profesor Miebach de la conocida consultoría logística Miebach Logistik.

Coperfil Real Estate vende el parque logístico de Sollana en Valencia

La conocida compañía Coperfil Real Estate Group, que desarrolla y gestiona inversiones en parques logísticos, parques comerciales y complejos de oficinas, ha vendido a un fondo de inversión el parque logístico de Sollana, en la provincia de Valencia, construido en los terrenos de la antigua fábrica del Grupo Campofrío.

La compañía ha alquilado 11.500 m^2 a FCC Logística, compañía perteneciente a Fomento de Construcciones y Contratas. El resto del parque (15.000 m^2) está ocupado por la empresa de muebles y decoración Banak Importa.

Logispark® Sollana, con 26.500 m^2 de superficie alquilada, se ha diseñado y construido bajo los criterios de la red de parques Logispark® y constituye un paso adelante para la adecuación del mercado logístico valenciano a los estándares de calidad, seguridad y funcionalidad europeos requeridos por los operadores.

La actuación de Coperfil Real Estate se ha desarrollado sobre una parcela de casi 77.000 m^2 y con una inversión total de 37 millones de euros, que ha incluido el desarrollo de Logispark® Sollana y la construcción de las nuevas instalaciones de Arcelor, además de la urbanización del conjunto con una rotonda de acceso en la carretera Nacional 332, que conecta con la Autopista AP7.



Logispark® Sollana ha sido alquilado en su totalidad en un tiempo récord, gracias al asesoramiento que le ha prestado la consultora AtisReal. El 57% del espacio está ocupado, desde el pasado mes de enero, por la empresa de muebles y decoración Banak Importa (15.000 m^2), mientras que el espacio restante, 11.500 m^2, ha sido alquilado por FCC Logística (compañía perteneciente a Fomento de Construcciones y Contratas).

www.coperfilrealestate.com

NACEX SUPERA LOS 14,8 MILLONES DE EXPEDICIONES EN 2007

Nacex es una empresa especializada en el transporte urgente de paquetería y documentación. La compañía forma parte del Grupo Logista, cuenta con más de 300 agencias y es la tercera firma en el ranking nacional de courier express, con un volumen alcanzado en 2007 de 14,8 millones de expediciones.

La filosofía de trabajo de Nacex puede resumirse con una palabra: **servicio**. Desde el principio tuvieron claro que para lograr una cartera de clientes fiel y satisfecha debían adquirir un claro compromiso por ofrecerles una amplia gama de servicios, para lo que consideran imprescindible el uso de las últimas tecnologías de la información. El resultado no podría ser más satisfactorio, ya que **siguen obteniendo, año tras año, crecimientos de dos cifras**, algo difícil de lograr en un mercado tan duro y competitivo como el del transporte urgente. En 2007, **Nacex** realizó **14.848.128 envíos,** lo que supone un **crecimiento de más del 20%** con respecto al mismo período del ejercicio anterior. Durante el 2007, la compañía ha incrementado su presencia en España y Portugal, contando actualmente con 310 agencias y 26 plataformas.

Sin duda, uno de los momentos más importantes de sus trece años de historia fue cuando, en 2002, Nacex pasó a formar parte de Grupo Logista como una apuesta estratégica del operador logístico.



Estructura de la Red

Su amplia gama de servicios, los modernos sistemas de automatización y control de los procesos y la transparencia de información de cara al cliente han colocado a Nacex a la vanguardia del sector en España. Nacex trabaja con medios propios en toda la península ibérica, además de las Islas Canarias y Baleares.

Últimas tecnologías

Sus plataformas logísticas y de distribución están equipadas con los últimos medios tecnológicos para la trazabilidad que permiten al usuario conocer en todo momento, a través de Internet y en tiempo real, cuál es el estado de su envío. Estos medios se fundamentan eficázmente en códigos de barras, cintas clasificadoras, visualización de los albaranes online, seguimiento de los envíos online y confirmación por SMS de entrega.

Actualmente disponen de una **capacidad de clasificación de 83.900 paquetes/hora**. Además, destaca la infraestructura que permite grabar en vídeo todo el ciclo de manipulación de cada paquete, lo que asegura no sólo una tramitación eficaz, sino también que el paquete entra y sale de las instalaciones en perfecto estado.

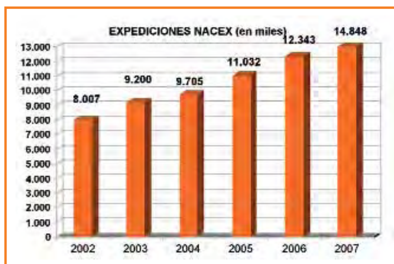
Firme apuesta por Portugal

A nivel comercial, los planes de expansión de Nacex en estos momentos consisten en la ampliación y consolidación de su red en Portugal. En el mercado luso disponen ya de **30 agencias y tres plataformas**, con el objetivo de garantizar una mayor capilaridad de la red portuguesa, teniendo en consideración las premisas de Nacex: **Calidad, Servicio e Información**. La actual implantación en el mercado portugués garantiza a los clientes de la

Nacex en cifras

Franquicias	311
Plataformas	26
Vehículos	1.260
Colaboradores*	2.240

**Febrero 2007*





Península Ibérica entregas hasta las **13:00h (Servicio Express) o 19:00h (Servicio Urgente)** en el siguiente día laborable al día de la recogida. Además de los servicios base (**Express o Urgente**), en Portugal se proporcionan un conjunto de servicios complementarios y servicios adicionales, únicos en el mercado portugués.

Compromiso con la calidad

- Nacex dispone de una amplia gama de servicios y de valor añadido, adaptables a las necesidades de nuestros clientes.
- Cuenta con la certificación **ISO 9002** desde 1998 y con la **ISO 9001:2000**.
- Fuerza de ventas capaz de aportar al mercado soluciones de alto valor añadido.
- Trabajo constante para incrementar la eficacia y eficiencia de los sistemas de trabajo mediante el desarrollo constante de los medios humanos y técnicos.
- Todo el equipo humano está involucrado para mantener el alto grado de satisfacción del cliente, facilitando para ello la formación y el apoyo necesario.

www.nacex.es



Experiencia en automatización, también para la Administración.

El nuevo archivo de Protocolos del Colegio Notarial de Madrid



El Archivo General de Protocolos, que reúne, conserva y mantiene en uso para el servicio a los consumidores todos los libros de Protocolos de los notarios del Colegio de Madrid que, por causa de jubilación, fallecimiento, traslado o por cualquier otra forma de cese en la actividad han cerrado sus oficinas notariales, se encuentra ya en funcionamiento.

En el nuevo Archivo General de cuya ambiciosa concepción da idea el que tiene capacidad para el depósito y manejo robotizado de hasta 240.000 Tomos, ya están acogidos 38.000 volúmenes, que comprenden todos los protocolos de los notarios de Madrid capital entre 1907 y 1950, y se está efectuando el traslado de otros 20.000 tomos, hasta 1975. El resto, años 1976 y siguientes continuarán en la sede de la calle Alberto Bosch nº 4, donde también se habilitará un espacio para depósitos provisionales o temporales de protocolos, desde que cesa un notario hasta que su sucesor se hace cargo de su protocolo.

El Archivo General de Protocolos cuenta con un reducido pero eficaz y dedicado equipo. Todos ellos realizan su cometido bajo la supervisión de los notarios archiveros, en la actualidad Luis Rueda Esteban y Luis Maíz Cal. El propósito de la Junta es incrementar en cuatro más el número de notarios archiveros, a fin de que el servicio esté bien atendido y al día.

www.madrid.notariado.org

Características técnicas:

Almacén con 4 pasillos, 1 transelevador y un puente de trasbordo. Adicionalmente tiene un sistema de transportadores que recogen las bandejas con libros notariales procedentes del almacén a través del traselevador, para hacer un picking (sacar un acta solicitado por algún notario) y devolver de nuevo la bandeja al almacén.
El almacén tiene una longitud de 34m. Altura de 15 m. Ancho 24,5 m

Tiene una capacidad para 9300 huecos. Cada hueco alberga una bandeja con cabida para 20 hasta 30 tomos notariales.

El transelevador tiene una capacidad de carga máxima de 300kg, con una altura de 14,3 m. Tiene una vel. de translación de 160 m/min, vel. elevación 80 m/min y una vel. de extracción de 90 m/min

“La acumulación progresiva... constituía la principal razón para enfrentarse a su almacenamiento de una manera más eficiente”

D. Francisco Núñez Boluda, director gerente del Ilustre Colegio Notarial de Madrid.

¿Qué es lo que se guarda en el almacén automatizado del Colegio de Notarios de Madrid?

Se guardan los libros de Protocolo de los notarios de Madrid ya jubilados, que contienen como se sabe todos los documentos públicos otorgados por las notarías de Madrid durante los últimos cien años, los cuales constituyen la base para la expedición autorizada de copias de tales documentos.

¿En qué momento vieron la necesidad de automatizar y cuáles fueron las principales razones para ello?

La acumulación progresiva de tales libros constituía la principal razón para enfrentarse a su almacenamiento de una manera más eficiente. Las razones fueron por lo tanto por un lado de comodidad y eficiencia en la gestión de expedición de copias a las que nos referimos y de otro lado una necesidad de seguridad en la custodia que siempre ha sido una preocupación prioritaria en este Colegio.

¿Tenían referencias de almacenes de estas características aplicados a las necesidades de administraciones?

Efectivamente, al tiempo de tomar la decisión se conocieron otros casos similares como el de la Biblioteca

Nacional, así como el de la Diputación Foral de Vizcaya que tienen instalaciones similares y trabajan de manera satisfactoria.

¿Qué ventajas han obtenido desde su instalación?

Las propias de una instalación automatizada, esto es, la obtención de los libros se realiza actualmente a través de unos medios mecánicos, un robot que pone las bandejas conteniendo los libros a disposición del operador con la comodidad y el ahorro de tiempo que ello implica. Además de la organización más sistemática y segura de toda esa documentación.

¿Considera que el almacén automatizado cubre ya sus necesidades actuales y futuras o tienen prevista una ampliación?

En el momento actual las necesidades están suficientemente atendidas, pero es posible que en un futuro sea necesaria una ampliación de las mismas.


Cabecera del almacén para sacar o introducir bandejas del almacén

Robótica y seguridad de los Protocolos

Destaca el alto nivel de seguridad que proporciona este sistema, debido a las escasas operaciones manuales que se realizan sobre la base de datos, ya que el uso del lector de código de barras lleva a cabo de forma masiva las operaciones pertinentes.

Para completar esta modernización del Archivo General de Protocolos se ha robotizado el acceso a las bandejas que contienen los libros de Protocolos, de manera que basta dar la clave de una escritura para que el sistema identifique el tomo al que se quiere acceder, con lo que el brazo robotizado localizada la bandeja en que se encuentra, la extrae del silo y la trasporta hasta el funcionario, quien extrae el tomo deseado y autoriza el retorno de la bandeja a su lugar preciso.

A continuación se hace la copia solicitada y se reserva para la autorización y firma por el notario archivero, así como anotación en la escritura original, tras lo que el robot vuelve a traer la bandeja, se reintroduce en ella el tomo, y regresa a su lugar en el silo

Gestión completamente informatizada

Atento el Colegio Notarial de Madrid a todas las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías, con motivo del traslado a la nueva sede se ha implantado un sistema informático para la gestión de los Protocolos depositados en el Archivo. Para ello se han desarrollado dos aplicaciones informáticas:

La primera, desarrollada en Access, permite la introducción manual de los datos de los Protocolos, notario, tomo y fechas de inicio y final. A partir de estos datos se genera una etiqueta adhesiva con códigos de barras (Code 128) que se pega en cada uno de los tomos.

La segunda, desarrollada en Visual Basic, maneja una base de datos Oracle, en la que, mediante un lector de códigos de barras, se da de alta cada uno de los tomos que se introducen en el silo del Archivo. Mediante esta aplicación se recuperan del silo los tomos necesarios para confeccionar las copias que los usuarios solicitan al Archivo y que son legitimadas por un notario archivero, quien además hace la correspondiente anotación en la escritura original, antes de devolver el tomo a su ubicación predeterminada.

Dematic Logistic Systems ha demostrado su experiencia en este tipo de proyectos de archivos robotizados, además del Archivo del Colegio de Notarios, desarrollando sólidas instalaciones para la Biblioteca Nacional, la Diputación Foral de Vizcaya y la Tesorería General de la Seguridad Social.

www.dematic.es







Geodis encamina su estrategia al fortalecimiento de su presencia en España

La filial española del grupo francés Geodis, operador global de la cadena logística que figura entre las cuatro primeras compañías de logística y transporte en Europa, ha emprendido un plan estratégico de expansión que abarcará hasta 2010. La directriz principal del mismo es impulsar el desarrollo de sus operaciones y el crecimiento de todas las actividades en nuestro país, lo que demuestra la importancia estratégica que España ocupa dentro de los proyectos de expansión del Grupo.

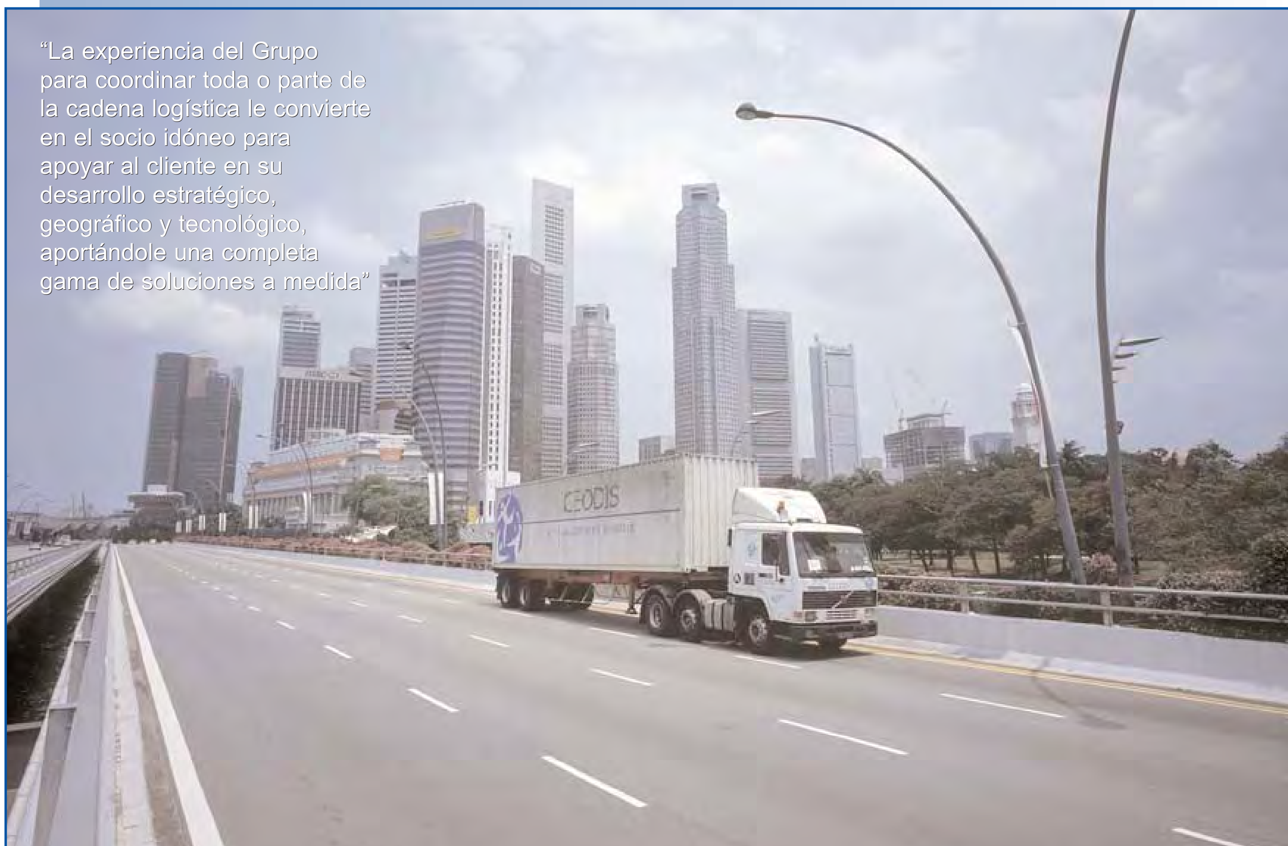
El nuevo plan pretende impulsar de forma significativa el crecimiento de todas las actividades y supone un paso adelante en la apuesta del Grupo por la calidad de servicio, con el objetivo de proporcionar la respuesta más eficaz y fiable a cada cliente, manteniendo una política de proximidad que le distinga respecto al resto de competidores.

Además, Geodis ha emprendido recientemente una reorganización transversal en divisiones de sus actividades que persigue el objetivo de potenciar su Oferta Global de Servicios.

La nueva distribución de las actividades del Grupo Geodis permite ofrecer a sus clientes una de las más completas gamas de servicios del sector, así como aprovechar las sinergias resultantes de las nuevas divisiones.

Asimismo, la compañía pretende mostrar al mercado y al conjunto de clientes una visión más transparente de sus actividades como operador logístico multisectorial a lo largo de toda la cadena de suministro, apostando de forma decidida por una vocación internacional en el conjunto de sus servicios.

Esta nueva organización por activida-



"La experiencia del Grupo para coordinar toda o parte de la cadena logística le convierte en el socio idóneo para apoyar al cliente en su desarrollo estratégico, geográfico y tecnológico, aportándole una completa gama de soluciones a medida"





des ha permitido que Geodis Iberia consolide su especialización operativa vertical y una estrategia transversal a través de sus tres nuevas divisiones, con las que prosigue con su oferta global a grandes y medianas empresas industriales y de distribución.

La filial española ha quedado estructurada en tres divisiones: Distribución (paquetería industrial en España y Portugal, Islas Canarias, Distribución Europea, Lotes y Cargas Completas nacionales e internacionales); Freight Forwarding-Geodis Wilson (aéreo, marítimo, perecederos, aduanas y proyectos industriales) y Logística-Geodis Logistics (almacenaje, transporte, servicios de valor añadido y logística inversa), encargada del conjunto de actividades logísticas).

El plan estratégico puesto en marcha por Geodis para su filial española se desarrollará en las tres nuevas



"Geodis ha emprendido recientemente una reorganización transversal en divisiones de sus actividades que persigue el objetivo de potenciar su Oferta Global de Servicios"

GEODIS



divisiones. En concreto, las expectativas que el Grupo baraja son de convertirse en líder en nuestro país en las actividades de Freight Forwarding y llegar a ser una de las empresas de referencia del sector en los servicios de Logística y Distribución.

Los planes de crecimiento de Geodis no se limitan únicamente a la reorganización de sus actividades o a su estrategia para fortalecer sus operaciones en España. Recientemente, el principal accionista del Grupo, la Sociedad Nacional de los Ferrocarriles Franceses (SNCF), que posee el 42,3% de las participaciones, ha lanzado una OPA amistosa sobre su filial por un valor de 135 euros por acción.

El calendario previsto para esta oferta (sin tener en cuenta cualquier posible reapertura de la misma) es el siguiente:

- 20 de Mayo de 2008: decisión de conformidad de la oferta por parte de la Autoridad de Mercados Financieros
- 22 de Mayo de 2008: apertura de la oferta
- 25 de Junio de 2008: cierre de la oferta
- 17 de Julio de 2008: cierre de la liquidación.

Su realización dará como resultado una empresa líder en actividades logísticas y transporte multimodal e internacional, un sector, sin duda, de futuro en el que se inscribe el mercado estratégico de crecimiento de SNCF.



La fuerza y la experiencia de un gran grupo

El Grupo Geodis es un operador global de la cadena logística que figura entre los cuatro primeros operadores de logística y transporte en Europa. La experiencia del Grupo para coordinar toda o parte de la cadena logística le convierte en el socio idóneo para apoyar al cliente en su desarrollo estratégico, geográfico y tecnológico, aportándole una completa gama de soluciones a medida. Geodis ofrece una amplia gama de servicios sectoriales adaptados a las necesidades de cada sector de la producción industrial o de la gran distribución. Presente en 120 países, el Grupo cuenta con 26.000 empleados. La compañía cotiza en el Euronext París.

www.geodis.com

La filial española cuenta con 55 agencias de distribución, plataformas logísticas y oficinas de servicios aéreo, marítimo y aduanas. Dispone de un equipo humano de 1.200 personas, incluyendo conductores autónomos. Genera un ritmo de actividad de 4,6 millones de expediciones anuales. Geodis Iberia presta servicios a empresas de diferentes sectores de actividad como automoción, alta tecnología, gran consumo, industria, textil o edición entre otros.

www.geodis.es

SIL2008

10 años al servicio de la logística

La Evolución del SIL. Un crecimiento imparable

	SIL'99	SIL'00	SIL'01	SIL'02	SIL'03	SIL'04	SIL'05	SIL'06	SIL'07
Empresas Expositoras	166	217	341	363	500	600	725	900	1.000
Visitantes Profesionales	8.916	17.457	21.342	28.749	33.597	35.746	40.227	45.267	Más de 48.000

Su internacionalidad

Total Expositores SIL 2007: 1.000 — Nacional 60% — Internacional 40%

Sus encuentros en el 2008

- 11° Symposium Internacional SIL
- 9ª Jornada de Zonas y Depósitos Francos
- 8ª Jornada de Logística Portuaria
- 6° Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte y Encuentros Empresariales
- 5ª Jornada CIDEM
- 4ª Jornada del Ferrocarril
- 3ª Jornada de Manutención y Almacenaje
- 2ª Jornada ANFAC
- 1ª Jornada de Operadores Logísticos

País invitado del SIL: BRASIL

Hay mucho esfuerzo detrás de un 10



10° Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

11° Symposium Internacional SIL-EL ECONOMISTA

6° Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte

Del 3 al 6 de Junio. Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona

Organizado por: elCONSORCI barcelona ZONA FRANCA

Patrocinadores principales:











Patrocinadores:



Meeting y Salones, S.A.U. Calle 60 n°19 Sector A Polígono Industrial Zona Franca 08040 Barcelona Tel. +34 932 638 150 Fax. +34 932 638 128 sil@el-consorci.com

www.silbcn.com



“Nuestra propuesta de valor pasa por ofrecer a las compañías un proyecto que le va a permitir mejorar su cuenta de resultados y su rentabilidad...”

Yolanda Núñez, directora de marketing de Toolsgroup.

¿Qué soluciones aportan a las empresas?

En una frase, ToolsGroup aporta a las empresas soluciones de planificación y optimización del binomio stock-servicio. Nuestra propuesta de valor pasa por ofrecer a las compañías un proyecto que le va a permitir mejorar su cuenta de resultados y su rentabilidad en términos de reducción de inventario y capital circulante, mejora del servicio al cliente y aumento de las ventas, e incremento del cash-flow operativo. Todos estos beneficios podemos garantizarlos a los clientes porque somos una consultora experta en esta área de planificación-optimización con más de 15 años de experiencia probada en el mercado español, porque disponemos de una tecnología innovadora y puntera que soporta la optimización y porque sólo en la Península contamos con más de 40 clientes líderes en sus sectores que nos avalan. De hecho en España somos líderes en el área de planificación y optimización del binomio stock-servicio.

Como proveedores de soluciones de planificación y optimización, nuestra oferta incluye soluciones de planificación de la demanda, planificación del Nivel de Servicio y stock, optimización del binomio stock-servicio y planificación del reaprovisionamiento

Para soportar estas soluciones, disponemos de una tecnología propia que se denomina *Service Optimizer 99+,* que está sustituyendo a nuestro tradicional DPM (Distribution Planning Model). Se trata de una reingenierización de nuestra tecnología basada en Microsoft .NET Framework, Su arquitectura web de tres capas –base de datos, servidor y cliente– aseguran la escalabilidad y seguridad.

Además, desde el año pasado, tenemos la distribución en exclusiva para España y Portugal de la Suite *Roadnet Transportation Suite™* de UPS Lt. que incluye una serie de herramientas estratégicas y tácticas de planificación del transporte. En primer lugar, la solución *Roadnet* sirve para la planificación y optimización de rutas; logra reducir los costes y mejorar el servicio al cliente, a través de una planificación más eficiente. En segundo lugar, la solución *Territory Planner* permite planificar automáticamente los territorios y recorridos diarios de los autoventistas y preventistas, definiendo y equilibrando así los territorios de venta de forma estratégica y automática para luego crear rutas diarias al mínimo coste y calcular el orden de las vistas del día teniendo en cuenta los horarios de atención del cliente.

Dicha Suite viene a complementar nuestra oferta en el área de planificación y optimización de la Cadena de Suministro. En España ya la están usando empresas líderes, de las que ahora mismo sólo podemos adelantar que una de ellas es Nestlé Postres y Helados.
Se trata de una clara apuesta de Tools*Group* por implantar soluciones que permiten reducir costes a las empresas, al tiempo que mejoran el servicio a sus clientes.



¿Las soluciones de planificación y optimización son sólo para grandes empresas?

Nuestras soluciones no sólo van dirigidas a grandes empresas, sino también a pymes, y van dirigidas tanto a fabricantes como a distribuidores. Es por ello que entre nuestros clientes podemos hallar al Grupo Sos, empresa líder en España que fabrica marcas tan conocidas como Cuétara, Sos o Carbonell; también a una empresa como BYG, distribuidor líder en venta de repuestos para maquinaria de obra pública y minería con una facturación de 40 millones de €; o Acofarma, la asociación de cooperativas farmacéuticas con una facturación de 15 millones de €.

Estos ejemplos vienen a poner de manifiesto varios puntos que desde nuestra perspectiva son importantes: La dimensión de la empresa no es impedimento para que se decida realizar un proyecto de este tipo porque todas tienen que afrontar el mismo reto, la correcta gestión del binomio stock-servicio. El sector en el que se encuentre la empresa tampoco es óbice para que se puedan acometer proyectos de optimización; de ahí que nuestros clientes sean de

diversos sectores: químico, eléctrico, alimentación, farmacéutico, bebidas, ferretero, cerámico, construcción, electrónico, electrodomésticos, etc. A pesar de tratarse de sectores diferentes, todos tienen en común que su política de empresa es dar el máximo de nivel de servicio a sus clientes; eso sí, la forma de dar este máximo nivel con el mínimo coste es la parte crucial de este reto, y es donde ToolsGroup aporta su máximo valor. También aplica tanto a fabricantes como a distribuidores con redes logísticas más o menos complejas; pueden tener 1 almacén o 1 fábrica, o pueden tener varias fábricas con varios almacenes ubicados por todo el mundo.

Desde un punto de vista funcional y de aportación de valor y beneficios, está claro que nuestra tecnología se aplica a casi todos los sectores y dimensiones de empresas.

¿Cómo mejora la operativa de una empresa y que costes supone?

Las mejoras operativas deberíamos clasificarlas por departamentos: El departamento de planificación consigue mejorar su proceso al disponer de una herramienta que realiza la planificación de manera automática para todos sus productos en la totalidad de su red logística. Se traduce en reducción de tiempo dedicado a la planificación, tiempo que se emplea en labores de análisis de valor añadido. El departamento de logística consigue mejorar la calidad de su proceso de reaprovisionamiento y tiene una visión integrada y completa del ciclo de planificación; sabe el inventario que tiene que gestionar y por qué el nivel de inventario es uno u otro. El departamento de compras consigue reducir el tiempo dedicado al aprovisionamiento y gestiones manuales ya que de manera automática y diaria pueden disponer de la lista de productos a comprar; además con informes y alarmas pueden analizar información por excepción, lo que permite ganar tiempo y calidad en el trabajo. El departamento financiero ve como aumenta la tesorería disponible; sabe cómo fluctúa el inventario y puede tomar decisiones estratégicas. El departamento comercial puede definir políticas de servicio y ver qué repercusión tienen los niveles de servicio en términos de inventario.

En cuanto a los costes, en nuestros proyectos hay una parte de servicios de consultoría y una parte de

licencias. En ambos casos depende del alcance del proyecto –geográfico y de contenido– y del número de funcionalidades. Podemos afirmar que ninguna empresa que quisiera nuestras soluciones se ha quedado sin ellas; se hace un cálculo del ROI al inicio del proyecto de forma que la inversión queda claramente justificada en todos los casos.

¿Cómo es el proceso de implantación de sus soluciones y en cuanto tiempo se desarrolla?

El proceso de implantación suele durar entre 2 y 6 meses y lo dividimos en 3 fases principales. Una primera de diagnóstico de la situación de partida y cálculo del potencial de mejora; suele tardarse 1 mes en el se define un plan de proyecto con el cliente. La segunda fase, que típicamente es la implantación del software, suele llevar 1-2 meses hasta que los datos están consensuados con el cliente, cargados en el software y probados. La tercera fase es la explotación continuada, la formación y el soporte; suele oscilar entre 1 y 3 meses.

Tras la implantación, ToolsGroup da un soporte de primera línea a sus clientes. Además, se les va actualizando las nuevas versiones y desarrollos del software.

¿Existen segmentos de la industria más receptivos a esta tecnología?

Todos aquellos segmentos cuya estrategia en operaciones sea la de trabajar "contra stock" se pueden beneficiar de nuestra tecnología. Sí que hay empresas más receptivas que otras a esta tecnología, pero no depende tanto del sector como de la madurez de la propia compañía. Empresas que prestan especial atención al binomio stock-servicio, que buscan siempre mejoras y optimizar sus procesos, son las que están más dispuestas a acometer inversiones en este tipo de tecnología. Y no podemos olvidar que las empresas de gran consumo –alimentación, no alimentación y bebidas– suelen ser las pioneras en apostar por las nuevas tecnologías.

¿Hacia dónde orientan su crecimiento para los próximos años?

A nivel de expansión internacional, vamos a seguir consolidando nuestra presencia en México, un mercado en el que obtuvimos un crecimiento del 60% en el 2007, y en Sudamérica. Seguiremos también apostando por el mercado portugués en el que estamos teniendo muy buena acogida por parte de las empresas líderes; muestra de ello es el contrato que conseguimos con Refrige, el principal embotellador de Coca-Cola en Portugal. También estamos soportando el crecimiento del grupo en Francia.

Para finalizar me gustaría destacar que ToolsGroup está presente en el mercado español desde 1992 y llevamos 11 años poniendo a disposición del mercado nuestra propuesta de valor, tal como la entendemos hoy. Estoy convencida, estamos convencidos, de que el conocimiento, la experiencia y la seriedad de ToolsGroup es uno de los puntos que nuestros clientes, y el mercado en general, valoran. Nos hemos convertido en un punto de referencia cuando hablamos de optimizar el binomio stock-servicio, y eso no es fácil...

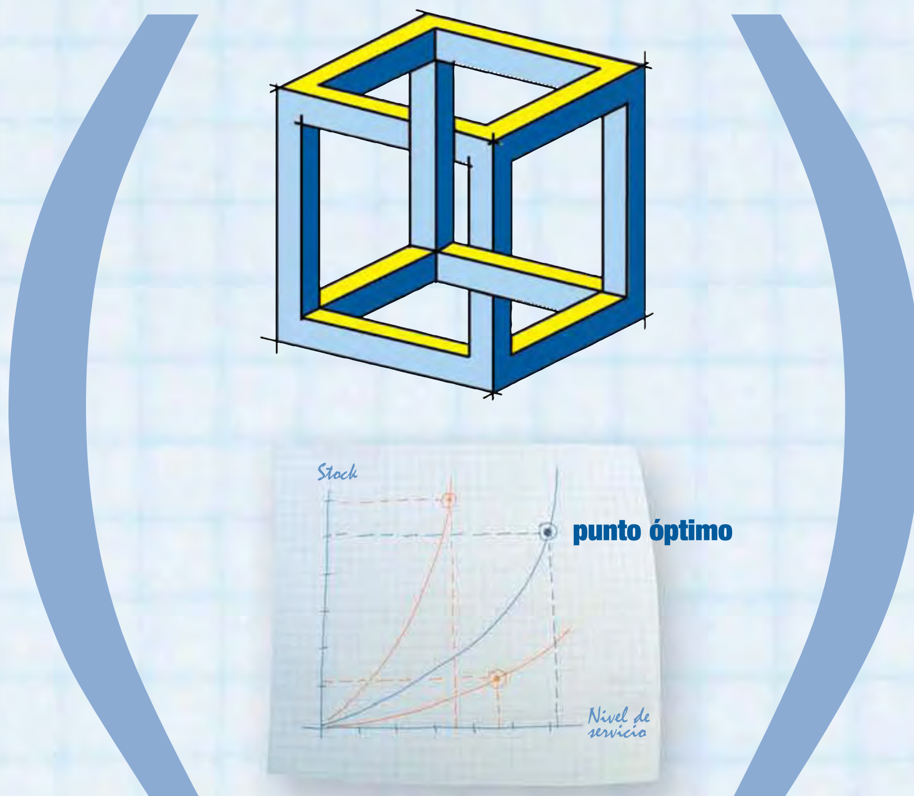
www.toolsgroup.com


Yolanda Nuñez, directora de marketing y José Presencia, director general de Toolsgroup

Licenciada en Traducción e Interpretación por la Universitat Pompeu Fabra (UPF) de Barcelona, con Master en Logística Integral por el ICIL (Instituto Catalán de Logística) y Master en Dirección de Marketing por el IDEC (Institut d'Educació Contínua de la UPF), Yolanda Núñez, de 31 años, posee experiencia en el área comercial y de marketing dentro del sector logístico.

Inició su carrera profesional en el Consorcio de la Zona Franca de Barcelona, en la organización y promoción de eventos, y posteriormente desarrolló su trayectoria en el sector logístico, desde un punto de vista operativo y tecnológico. Desde el año 2001, ha ejercido diversas funciones en el área Comercial de Tools*Group* para ser posteriormente la responsable de marketing y comunicación para España. Desde el 2005, ha pasado a ocuparse de la dirección de marketing de Tools*Group* en Europa.

¿Aumentar el nivel de servicio reduciendo el stock?



Sitúe a su empresa en el óptimo

Si desea que su empresa aumente su nivel de servicio a la vez que reduce su inventario, sitúese en el **punto óptimo** para:

- *Mejorar* el EBITDA
- *Reducir* el inmovilizado
- *Aumentar* el cash-flow operativo

Las compañías líderes en España ya están en el **punto óptimo**. Han incrementado su servicio y reducido notablemente su inventario.

¡Déjenos ayudarle a alcanzar el **óptimo**!

ToolsGroup

Ronda Universitat, 17, 08007 Barcelona ☏ 93 412 57 68
www.toolsgroup.es

ISM Servicios Logísticos adapta su portafolio de productos a los nuevos tiempos

Movidos por la demanda de su clientela y ante la inefable interacción de las áreas de LOGÍSTICA + MEDIO AMBIENTE + SEGURIDAD de las compañías, han ampliado su portafolio de productos para que cubra todas y cada una de las necesidades posibles creando tres líneas de productos para este 2.008.

Por un lado, los contenedores metálicos industriales, su línea de productos tradicional, adecuados al almacén actual.





Por otro, una línea de maquinaria para el reciclaje de residuos en la que ofrecen los siguientes tipos de maquinaria en función del tipo de residuo a tratar: Rotocompactadoras automáticas VALPAK® para cartón y plásticos, prensas verticales BRAMIDAN® simple y doble cámara y compactadotas de bidones y latas.



ISM Servicios Logísticos, S.L. dispone de prensas verticales hidráulicas dotadas de cilindros verticales (series Basic y Multicajón), o bien provistas de cilindros cruzados para mayores exigencias (series Plus y Heavy Duty). Como principales ventajas atribuibles al uso de prensas verticales podemos destacar la mejora de la logística interna y un mejor entorno de trabajo, el incremento del espacio libre, el ahorro en mano de obra, la reducción del coste de gestión de residuos y una menor inversión para la contención de los residuos y, además, un aumento en los niveles de seguridad pasiva y activa.

En tercer lugar, ofrecen productos para la seguridad y protección medioambiental que le harán cumplir con las legislaciones vigentes: Armarios ignífugos homologados, campanas extractoras, cubetos colectores, absorbentes industriales, y una amplia gama de productos que cubren todas las necesidades en este campo.

www.ismcontenedores.com

FETEIA reafirma a su presidente

Enric Ticó ha sido reelegido como presidente de Federación Española de Transitarios de forma unánime en la Asamblea General Electoral celebrada recientemente en Bilbao.

Entre las principales acciones que pretende desarrollar al frente de Feteia está la de promover una sutil modificación en la denominación para convertirse en FETEIA-OLT (Federación Española de Transitarios-Operadores Logísticos y de Transporte) reivindicando así el papel nuclear del transitario en la organización de la cadena logística, así como continuar dando apoyo a la internacionalización de las empresas de transporte.

También se ha propuesto crear una ONG denominada “Transitarios sin fronteras” con el doble objetivo de dar servicio a los gobiernos en caso de crisis internacionales que precisen del conocimiento de los transitarios en la organización del transporte e impulsar la formación en todos los ámbitos especialmente en los países en vías de desarrollo.

Otro objetivo será reforzar el papel de la Secretaría Nacional de FETEIA para dar más servicio a las empresas y potenciar el papel de las comisiones nacionales (Terrestre, Aérea, Marítima, de Aduanas y de Formación)

La sólida trayectoria sectorial de Enric Ticó le avala como profesional de reconocido prestigio en el ámbito portuario, aeroportuario y del transporte en general.

www.feteia.org



Nuevo centro logístico de ProLogis en PLA-ZA

ProLogis, el mayor propietario, gestor y promotor de instalaciones de distribución en el mundo, ha firmado un contrato con BSH Electrodomésticos España, que engloba grandes marcas como Bosch, Siemens, Gaggenau, Neff, Ufesa, Balay y Lynx, para desarrollar su nuevo centro de distribución en Zaragoza.

Este centro logístico está especialmente diseñado para BSH. Su construcción se iniciará a finales de 2008 y se prevé que esté acabado en enero de 2010. El centro contará con una nave de 80.036 metros cuadrados, con posibilidad de ser ampliada, y se ubicará en el polígono PLA-ZA de Zaragoza.

El centro se construirá usando una amplia variedad de técnicas de diseño sostenible para reducir su impacto en el medio ambiente como placas fotovoltaicas en el techo para generar electricidad y sistemas de retención del agua de lluvia. Con estas medidas, ProLogis sigue apostando por la preservación del medio ambiente.

Este nuevo centro que construirá ProLogis es el segundo que tendrá en Zaragoza. El primero, que ocupa 48.000 metros cuadrados, ha sido construido para ARC International, el proveedor mundial en vajillas. El edificio, que estará acabado este año, ha sido diseñado de manera sostenible utilizando técnicas que respeten el medio ambiente.

www.bsh-group.es
www.prologis.com



Adif y Talgo promocionan la industria y tecnología ferroviaria española

Adif, entidad pública empresarial dependiente del Ministerio de Fomento, y Patentes Talgo, empresa tecnológica dedicada al diseño, fabricación y mantenimiento de trenes, han suscrito un acuerdo de colaboración para promover un mayor conocimiento de la industria y tecnología ferroviaria española en el ámbito internacional.

El convenio, que ha sido firmado por el presidente de Adif, Antonio González Marín, y el presidente del Consejo de Administración de Patentes Talgo, Carlos de Palacio y Oriol, posibilitará la realización de una demostración del funcionamiento de uno de los trenes laboratorio de Adif, diseñados y fabricados por Talgo, en la red ferroviaria de Cerdeña (Italia).

En la actualidad, Adif cuenta con dos trenes laboratorio Talgo XXI de tracción diésel para la realización de actividades de auscultación dinámica de vía y catenaria tanto en ancho convencional como en ancho internacional, gracias al sistema de cambio de ancho automático Talgo RD, con más de 40 años de servicio comercial, y actualmente en explotación en las líneas de alta velocidad españolas. Uno de los objetivos de estos vehículos es efectuar las pruebas de validación de nuevas infraestructuras ferroviarias antes de su puesta en servicio.



En virtud del acuerdo rubricado por Adif y Patentes Talgo, uno de los trenes laboratorio de Adif circulará en la red ferroviaria de Cerdeña, entre las ciudades de Cagliari y Sassari, ubicadas a una distancia de 256 km la una de la otra. El objetivo es demostrar la adaptabilidad del modelo Talgo XXI diésel a dicha red, y analizar la posibilidad de conseguir una reducción en los tiempos de viaje, a través de la tecnología Talgo de rueda independiente, ejes guiados, pendulación natural, coches articulados y construcción ligera.

www.adif.es
www.talgo.com



Premio para LAN CARGO

Recientemente la prestigiosa revista europea Air Cargo News distinguió a LAN CARGO como la mejor aerolínea de Latinoamérica, en la ceremonia anual de entrega de premios que realiza esta publicación para distinguir a las mejores compañías del mundo.

El estudio considera la opinión de clientes embarcadores de carga a nivel internacional y este año las nominaciones incluyeron a aerolíneas de regiones específicas en los distintos continentes, así como también se premió a la compañía más destacada del mundo. Air Cargo News informó de que en esta oportunidad se recibieron 19.000 votos on line, en un proceso auditado por el organismo independiente, BIFA (The British Internacional Freight Association). A la ceremonia de entrega de los galardones efectuada en Londres, asistieron cerca de 500 ejecutivos de las más importantes compañías de carga internacional.

LAN CARGO –cuya casa matriz se encuentra en Miami- posee 40.000 metros cuadrados de instalaciones en el aeropuerto internacional de esta ciudad, constituyendo la mayor infraestructura que una línea aérea extranjera posee en Estados Unidos. Incluye modernos terminales de exportación e importación, cámaras de frío, bodegas y oficinas para brindar el mejor servicio a sus clientes de carga de todo el mundo.

www.lan.com
www.aircargonews.net



Nuevas gamas de productos de TMHE

Toyota Material Handling Europe ha lanzado al mercado europeo dos nuevas gamas de producto, las transpaletas BT Levio y los apiladores eléctricos BT Staxio. El lanzamiento oficial de estos novedosos equipos se realizó recientemente en un acto oficial en Atenas.

Pensando en las necesidades de los clientes, ambas series han sido diseñadas para lograr la mejor conducción, lo que contribuye a incrementar la productividad, la rentabilidad y la seguridad. Las características que definen a los nuevos productos son facilidad de uso, seguridad y durabilidad.

www.toyota-forklifts.es



Goodman vende su división de inversión inmobiliaria

Este conocido grupo inmobiliario integrado global que invierte, desarrolla y gestiona espacios industriales y de oficinas, ha anunciado recientemente un acuerdo para la venta de su división de inversión inmobiliaria GPI (Goodman Property Investors) a Aberdeen Asset Management por 139 millones de euros, con una estimación de sobreprecio de hasta 15,9 millones. Esta venta concluye con éxito el proceso de revisión de las opciones estratégicas para GPI iniciado por Goodman a finales de 2007.

GPI es un proveedor de servicios inmobiliarios directos e indirectos que incluyen inversiones individuales y fondos colectivos en activos inmobiliarios en todo Reino Unido y otros mercados internacionales. Cuenta con una larga trayectoria en términos de crecimiento de sus activos bajo gestión, lo que le ha llevado ganar diversos premios del sector el año pasado.

La conclusión de la venta está sujeta a la aprobación de la Autoridad de Servicios Financieros de Reino Unido.

Goodman International Limited es un grupo inmobiliario integrado con operaciones en Australia, Nueva Zelanda, Asia, Europa continental y el Reino Unido.



www.goodman.com

Crucigrama

Horizontales:

1) Repollo. Forma de hacer una cosa. 2) Individuo de rasgos caucasianos. Dígito del sistema de numeración binario. 3) Sustraer. Este. 4) Cien en la numeración romana. Denominación romana del municipio de Terrassa. 5) Orilla pavimentada de la vía pública destinada al paso de peatones. Marchad. 6) Individuo cuidadoso y ordenado. 7) Asidero. En la mitología griega, mineral presente en la sangre que hacia inmortales a los dioses. 8) Nota musical. Conocida ria gallega.

Verticales:

1) Vejestorio. 2) Rece. Acaba. 3) Lirio. Séptima letra del alfabeto griego. 4) Cerro aislado que domina un llano. Vocal. 5) Mil en la numeración romana. Provincia y ciudad de Marruecos. 6) Creación. Siglas del Instituto de Crédito Oficial. 7) Habla. Adinerados. 8) Adjetivo para definir una persona que mira con atención para descubrir algo.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1				■				
2					■			
3							■	
4		■	■					
5						■		
6								
7				■				
8			■					

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	A	L	E	G	A	B	A	S
2	C	■	T	O	C	A	D	A
3	O	M	I	T	O	■	M	L
4	T	O	C	A	R	E	I	S
5	A	T	A	■	D	O	T	A
6	D	A	■	P	O	N	E	■
7	A	S	E	A	N	■	S	L
8	S	■	A	R	A	S	■	O

Apúntese a nuestro club de lectores

Si desea recibir un aviso cada vez que editemos un nuevo número debe enviar un correo electrónico a:

info@mercadoindustrial.biz

Si desea recibir gratuitamente las ediciones en papel, deberá añadir la dirección de envío completa. (Sólo se distribuye en España)

Edita: Netchallenge Consulting S.L.
C/ Sant Antoni Maria Claret, 183, At.3ª 08041 Barcelona **Tel** 93 501 95 68
Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico**: Carmelo Pérez
Redacción y Administración: info@mercadoindustrial.biz
Coordinación: Alejandro Colmenero **Tel.**: 656 78 98 76
Publicidad: publicidad@mercadoindustrial.biz
Diseño y maquetación: GPI - PGC **Tel.**: 93 339 08 12
Coordinación de imprenta: Espai Grafic S.L. **Tel.**: 93 314 11 97
Fotocomposición: BCN 93 S.L. **Tel.**: 93 225 03 26
D.L. Internet B-20885-2006 **D.L. Papel** B-54358-2006
ISSN 1886-2330 **ISSN** 1887-5610
Difusión internet: 3.000 descargas de media anual. **Tirada en papel** 3.000 ejemplares